Limbajul Secret al Leadershipului (II)

On Februarie 18, 2011

Obișnuiește-ți sufletul cu conștiința prezenței ascunsului, învățându-l să cunoască realitatea invizibilă după traversarea lucrurilor vizibile.

Ce transformare ! Îți amintești finalul filmului " *Pretty woman (1990)* "? Atitudinea managerului s-a schimbat dupa ce Vivian si-a avansat transformarea de la o atitudine de prostituata la o atitudine de Lady. De data aceasta exprima mulțumire și mândrie, fiind pătruns de acea admirație sinceră și totală față de Vivian, găsind în ea una din persoanele cele mai interesante dintre toate pe care le-a cunoscut vreodată.

Managerul îi sărută mâna cu acea prudență delicată cu care atingi ceva gingaș și privind-o în ochi plin de admirație sinceră, i se adresează cu voce caldă, pe un ton blând și chiar tandru, și cu o urmă de părere de rău în suflet:

- Vivian, a fost o plăcere să te cunosc. Vino și vizitează-ne câteodată. Şi, mai mult decât atât, îi pune și limuzina hotelului la dispoziție s-o ducă oriunde vrea ea.

Așa cum biserica are datoria să le mântuiască oamenilor sufletul, tot așa leadershipul de calitate are menirea să-i transforme pe lideri în oameni mai buni. Calea cea mai sigură și cea mai eficientă de a-i determina pe ceilalți să nu te mai considere o persoană cu autoritate și neprietenoasă este să te exprimi în acord cu propriile lor sentimente. Lăsându-i să se acomodeze cu prezența ta, cu leadershipul tău, mulți dintre ei își vor schimba atitudinea si mentalitatea.

Leadership: Îndrăznești să dai o nouă dimensiune conceptului de "Calitate" prin originalitatea de a-ți exprima poziția față de mijloacele revelatoare de producere a expresiei numită "Valoare de resetare"?

Până la urmă managerul s-a îndrăgostit de ea. Toate la el afișau o expresie de fericire, atât de desăvârșită, atât de pură, fiind profund încântat că a cunoscut-o. Într-un fel chiar i-a părut rău că nu a comunicat mai mult cu ea pe timpul ședерii ei acolo.

Managerul a perceput adevărata esență a tot ce exista bun în Vivian, a aflat adevăratele ei dorințe. Şi-a dat seama ce fel de persoană era ea, care era firea ei adevărată, care erau aspirațiile ei, a intuit care erau intențiile ei – acelea de a-și schimba traiul, și astfel a ajuns să-și reconsidere atitudinea față de ea. A îndrăgit-o mai mult decât pe oricare client.

Cel mai bun lucru pe care îl poți face pentru leadershipul tău este să-l încarci cu sentiment. Ai tendința să-i ții la distanță pe toți cei cu care interacționezi? Dacă da, atunci riști să fii rănit în orgoliul propriu, la fel ca managerul hotelului.

Dacă oamenii primesc din partea ta un anumit gen de acceptare, ei îți vor acorda un pic mai multă încredere. Fii deschis la oferta lor de a înlătura întunericul dens din sufletul tău, și astfel vei fi scutit de multe încurcături și neînțelegeri.

Calitatea pe care dorești s-o aibă un om este echivalentă cu valoarea pe care ți-o dai tu în condițiile unei forme de revelare a unor fragmente de sinceritate pură, acele grăunțe de realitate care dezvăluie sursa inconștientă a gândurilor altfel exprimate cu generozitate.

Valoarea de resetare a profilului unui om, numai în măsura în care afli în ce limite este posibilă influențarea lui prin sugestie și în ce măsură pot fi potențate sugestiile care exercită influențe negative, coincide cu încercările sale de a trece de limitele impuse de stereotipurile de "tânăr rebel" (tributar al unei gândiri materialiste ce are în centrul ei trăirea în mijlocul lumii, a întregului).

Leadership: Dozezi cu grijă factorii favorizanți ai apariției situațiilor-sugestie și ai inducerii răspunsului sugerat?

Pentru a ieși din situațiile ambigue, când nu ți se dă să afli nimic despre cele ascunse ale omului pe care-l ai în fața ta, trebuie să optezi de multe ori pentru alternative de moment care nu satisfac exigențele raportării la un sistem consistent de referințe. O astfel de altenativă are obiectiv identificarea corectă a potrivirii dintre profilul omului și atribuțiile sale, dintre empatie si obiectivitate, sau dintre contextul lui de viață și contextul lui de performare.

De exemplu, analizând activitatea și atitudinea unui om din perspectiva experienței personale, ceea ce poate să favorizeze apariția unei nevoi nesatisfăcute de autoritate, vom constata că acel ascuns nu are nimic rău în sine, dar reclamă o anumită dispoziție sufletească și mentală care facilitează un anumit tip de comunicare realizat prin gesturi, expresii faciale, obiceiuri, reacții, replici, tendințe, etc.

Detaliul ascuns pe care nimeni nu-l observă din prima la un om, având în vedere că necesita o analiză aprofundată a particularităților de temperament, caracter, cultură, vârstă, etc, se poate reconstitui din consumul lui de frustrări sau de favoruri. Ce anume îți cere el așa încât tu să nu-i desconsideri mândria, opiniile, valorile sau nevoile? Ce anume ești capabil să-I oferi fără ca el să-și dorească vreodată mai mult?

Factorii favorizanți ai apariției situațiilor-sugestie, în care apelezi la un comportament de enunțare apropiat de propunere, asumându-ți o inițiativă, un sfat, o observație, sunt reprezentați de modul de raportare a individului la experiențele trăite prin bucurii, nu prin necazuri.

În timp ce inducerea unui răspuns sugerat, ca expresie de impact asupra psihicului uman, depinde de cât de interesat a fost individul în a-și cunoaște rostul și rolul vieții. Acest răspuns echivalează de fapt cu o recunoaștere a eșecului pe plan sentimental / social, sau cu o recunoaștere a măreției de a fi păstrat în suflet doar ceea ce a fost frumos și demn de prețuit.

Omul trebuie examinat din perspectiva considerațiilor conform cărora cu cât raportul dintre rostul pe care și-l conferă vieții și rolul pe care și-l asumă în relația cu ceilalți este mai realist, cu atât imaginea despre sine este mai clară.

Limbajul secret al leadershipului desemnează maniera în care reacționezi la sentimentele și nevoile celorlalți, la tot ceea ce se întâmplă în jurul tău și la modul în care te raportezi la ceilalți.

Exprimă-ți pozitivismul și încrederea față de toată lumea. Folosește o manieră personală în care să te dezvălui oamenilor - prin felul în care comunici cu ei și prin felul în care te raportezi la nevoile și trăirile lor. Limbajul secret al leadershipului reflectă preocuparea ta pentru motivațiile celor din jurul tău.

Felul în care îi percepi pe oameni, felul în care îi accepți în preajma ta, felul în care îi "alegi",

felul în care le vorbești, toate acestea stabilesc dimensiunea leadershipului tău. Vei putea să te diferențiezi de ceilalți lideri doar dacă vei învăța să-i asculți pe oameni și dacă vei lăsa timpul să-i schimbe.

Concluzie: Ca lider, trebuie să cunoști sentimentele oamenilor, nevoile și aspirațiile lor. De aceea trebuie să fii apropiat lor și alături de ei mai ales în momentele critice, și să le dai posibilitatea să se schimbe.

Evaluează corect sentimentele celorlalți oameni, pentru ca dimensiunea leadershipului tău să se dezvolte.

Source: https://neculaifantanaru.com/limbajul-secret-al-leadershipului-II.html